

## Le coffret indispensable en STG, BTS NRC, BTS MUC

● **Le coffret « Les 7 étapes de la négociation-vente », co-produit par Nathan Technique et la Cegos, s'adresse entre autres aux étudiants(e)s des BTS « Négociation-Relation Client » (NRC) et des BTS « Management des Unités Commerciales » (MUC). Il peut aussi être utilisé dans le cadre de la réforme du baccalauréat de la série Sciences et technologies de la gestion (STG).**

- La capacité à intégrer de façon usuelle **l'outil informatique dans la vie professionnelle et dans l'étude des concepts**, exigence forte et commune aux STG et aux deux BTS « NRC » et « MUC », est développée par le recours familier et individualisé à cet outil de formation multimédia. L'ordinateur devient le partenaire des étudiant(e)s, dans une relation à la fois ludique et rigoureuse.
- Les vidéos proposées permettent un travail sur des **situations de communication commerciale réelles et diversifiées** empruntées aux univers professionnels de référence des deux BTS (négociation entreprise/entreprise et entreprise/particulier pour le BTS « NRC », maîtrise de la relation avec la clientèle pour le BTS « MUC »). Les élèves de STG se familiarisent aux différentes organisations et s'entraînent à l'analyse de situation de la communication interpersonnelle ou organisationnelle.
- Les activités conduites à partir des vidéos préparent directement aux **épreuves du BTS** (épreuve orale « d'analyse et conduite de la relation commerciale » pour le BTS « MUC », épreuve orale de « communication commerciale » pour le BTS « NRC »). Elles développent les capacités évaluées au travers de ces épreuves, notamment celles d'analyse de situations et de mise en œuvre d'un comportement efficace.
- Les situations professionnelles de référence et les thèmes abordés dans les vidéos et les exercices interactifs trouvent tous **leur fondement** dans les **programmes des activités professionnelles et les référentiels de certification** des BTS. De même, les exercices interactifs visent à la maîtrise de savoirs associés figurant dans les enseignements de « Communication », voire de « Mercatique » pour le BTS « MUC » et de « Communication Commerciale » pour le BTS « NRC ».
- Le coffret permet un **gain de temps appréciable**, pour faire acquérir les savoir-faire et savoirs aux étudiant(e)s de manière plus autonome.